Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 1. Februar 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 5

Weitere Fortschritte unserer Genossenschaftszentrale

Die Direktion des V. S. K. hat den *Jahresabschluss des V. S. K.* pro 1946 zur Weiterleitung an Verwaltungsrat und Delegiertenversammlung genehmigt. Der Jahresabschluss enthält folgende Ergebnisse:

1. Der *Mitgliederbestand* beträgt unverändert 552. Neu aufgenommen wurden Krauchthal und Blitzingen; ausgeschieden sind wegen Fusion Seen und Windisch.

2. Der *Verkaufsumsatz* netto, nach Abzug sämtlicher Gutschriften, Rückvergütungen und Bonifikationen, beträgt zu Engrospreisen und ohne Warenumsatzsteuer Fr. 358 655 657.77. Die Umsatzerhöhung gegenüber dem Vorjahre erreicht Franken 69 446 874.76 oder 24,01 %. Für die Warenumsatzsteuer auf Lieferungen an unsere Vereine und Abnehmer, die nicht als Grossisten bei der Umsatzsteuerverwaltung eingetragen sind, wurden rund 6,8 Millionen Franken nach Bern abgeliefert.

3. Die *ordentlichen Betriebsausgaben* haben pro 1946 eine weitere beträchtliche Erhöhung erfahren. Hinzu kommt noch der ausserordentliche Kostenaufwand von rund 1,2 Millionen Franken für den Einkauf der beschlossenen zehnprozentigen Grundlohnerhöhung in die Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine. Diese 1,2 Millionen konnten zum Teil aus Rückstellungen früherer Jahre, die für diesen Zweck gemacht worden waren, bestritten werden, ein beträchtlicher Rest wurde direkt in die laufende Rechnung übernommen.

Die hauptsächlichsten Erhöhungen der ordentlichen Betriebsausgaben verteilen sich auf folgende Positionen: Besoldungen Fr. 1 072 000.—, Fürsorgeaufwendungen Fr. 113 000.—. Zusammen mit der bereits erwähnten Einkaufssumme in die VASK von 1,2 Millionen Franken betragen die Mehrkosten für unser Personal im Jahre 1946 annähernd 2,4 Millionen Franken.

Weitere beträchtliche Kostensteigerungen verzeichnen die Raumkosten (Mietzinsen, Licht, Heizung, Reinigung), die Bürokosten (Porti, Telephon, Drucksachen, Büromaterial), die Reisespesen.

4. *Betriebsrechnung.* Die Entwicklung unserer Betriebsrechnung ist aus der nachfolgenden Gegenüberstellung des Aufwandes und des Ertrages ersichtlich (Zahlen in tausend Franken):

Aufwand:	1942	1943	1944	1945	1946
Zentralverwaltung	749	689	730	952	1120
Treuhandabteilung	322	356	347	406	429
Rechtsabteilung	28	36	41	55	45
Presse und Propaganda	816	869	825	841	1180
Immobilienertrag	—	—	—	37	33
Lastzinsen	819	721	498	499	733
	2734	2671	2441	2790	3540

Ertrag:	1942	1943	1944	1945	1946
Saldovortrag	48	35	22	24	20
Warenvermittlung	1447	1382	1394	1699	2374
Buchdruckerei	44	50	19	32	90
Immobilienertrag	6	10	2	—	—
Nutzzinsen	1807	1800	1628	1657	1685
Total	3352	3277	3065	3412	4169

Der Ausgabenüberschuss der Abteilung Presse und Propaganda hat sich um rund Fr. 339 000.— erhöht. Von dieser Erhöhung entfallen allein Fr. 209 000.— auf die Vermehrung des Defizits unserer Presseorgane, und dies trotz der im IV. Quartal eingeführten Erhöhung unserer Abonnementstaxen.

Beim Ertrag zeigt die Warenvermittlung eine Vermehrung ihres Nettoüberschusses um rund Franken 675 000.— auf Fr. 2 374 000.—. Diese Verbesserung entspricht ungefähr 1 % des erzielten Mehrumsatzes und ist als bescheiden zu bezeichnen.

Nach Abschreibung aller neu angeschafften Mobilien, Maschinen, Autos usw. verbleibt ein Nettoüberschuss von Fr. 629 337.43, für welchen folgende Verteilung vorgeschlagen wird:

Verzinsung der Anteilscheine zu 4 %	Fr. 83 278.30
Zuweisung an die ordentlichen Reserven	» 500 000.—
Vortrag auf neue Rechnung	» 46 059.13
	Fr. 629 337.43

Die Vermehrung der Reserven um 500 000 Fr. entspricht einer Verzinsung der offenen Reserven zu 3 %.

5. *Bilanz.* Die Entwicklung der letzten fünf Jahre:

Aktiven:	1942	1943	1944	1945	1946
Kassa, Postcheck, Devisen, Wertpapiere	292	322	291	220	329
Debitoren	20 538	20 200	21 590	24 178	29 166
Warenvorräte	16 527	8 503	8 531	8 629	12 231
Beteiligungen	7 142	7 285	7 190	7 584	8 769
Immobilien und Mobilien	4 126	4 366	4 625	4 611	5 071
	48 625	40 676	42 227	45 222	55 566

Passiven:	1942	1943	1944	1945	1946
Bankschulden	18 812	9 310	10 807	14 216	20 147
Kreditoren	10 472	10 900	12 111	11 933	14 874
Akzepte	3 079	3 388	2 034	1 268	1 000
Hypotheken	365	360	—	—	—
Verzinsung d. Anteilscheine	84	84	100	103	83
Anteilscheine	1 678	2 012	2 050	2 082	3 316
Reserven	14 135	14 622	15 125	15 620	16 146
	48 625	40 676	42 227	45 222	55 566

Bis Ende 1946 konnte das Anteilscheinkapital des V. S. K. von Fr. 2 081 800.— auf Fr. 3 315 600.— erhöht werden. Zusammen mit der Vermehrung der Reserven hat das Eigenkapital des V. S. K. pro 1946 um rund Fr. 1 760 000.— zugenommen.

Sämtliche Bilanzposten wurden sehr vorsichtig bilanziert. Das gesamte Fremdkapital von über 36 Millionen Franken ist durch die laufenden Betriebsmittel von über 41 Millionen Franken mehr als gedeckt. Die festen Anlagen sind ausschliesslich mit Eigenkapital finanziert. Die Bilanz des V. S. K. ist somit durchaus gesund und gefestigt.

Die Glarner Vereine sind auf dem rechten Weg

Man hat nicht von allen Genossenschaften den Eindruck, dass sie entschlossen sind, aus der Entwicklung der Zeit sofort und mit starker Hand die nötigen Schlüsse zu ziehen. Sie haben noch nicht erfasst, dass sie ein Leben der «Selbständigkeit» führen, das mit den Erfordernissen des wirtschaftlichen Fortschritts kaum in Einklang zu bringen ist. In der Konjunktur hat man sich zwar dabei noch nicht schlecht gestellt. Man konnte sich auch nicht unbefriedigend durch die Kriegsjahre hindurchschlagen, fand stets den Ausgleich zwischen Aufwand und Ertrag, konnte immer auch eine anständige Rückvergütung garantieren, so dass äusserlich gesehen wenig Anlass bestand, *die gesamte Geschäftspolitik der Genossenschaft einer gründlichen Revision zu unterziehen.* Die Umsätze stiegen und steigen immer noch. Trotz kleinen Margen war es immer noch möglich, gute Löhne und anständige Teuerungszulagen zu gewähren. Die gestiegenen Umsätze lieferten immer noch die Mittel zu einer gewissen *Grosszügigkeit*, die sich in der Regel rechtfertigen liess und im guten Stand der Genossenschaft eine gesunde wirtschaftliche Grundlage besitzt, die jedoch dann gefährlich zu werden beginnt, wenn die Erträge zurückgehen.

Es hat allen Anschein, dass solche Zeiten nahen. Die Konkurrenz ist mächtig am Werke. Wir denken jetzt nicht an die politische Bekämpfung durch mittelständische und kapitalistische Kreise. Der private Kleinhandel und die grossen Unternehmen der Warenvermittlung haben — was für uns viel wichtiger ist — vor allem wirtschaftlich gut, ja glänzend gearbeitet und auch schon ernsthafte Vorbereitungen für den *kommenden* Konkurrenzkampf ergriffen. Die Verdoppelung z. B. des USEGO-Umsatzes innert kurzer Zeit zeigt eine Tendenz zu seiner Zusammenfassung der Kräfte, die auf dem besten Wege ist, das zu überholen, was bis jetzt an genossenschaftlicher Zusammenarbeit zwischen dem V. S. K. und einer grossen Anzahl Vereine erreicht worden ist. Die Treue vieler USEGO-Geschäfte zu ihrem Zentralverband in Olten dürfte sich mit nicht wenigen V. S. K.-Genossenschaften auf der gleichen Linie bewegen.

Muss uns diese Erscheinung nicht aufmerken lassen. Ist sie nicht der warnende Appell, auf dem seit Jahrzehnten mit so grossem Erfolg beschrittenen Wege noch energischer weiterzufahren und die *gesamte Kaufkraft in unserer Genossenschaftszentrale zu konzentrieren?* Nicht etwa nur, weil es eine «Bezugspflicht» gibt. Die «Pflicht» allein genügt ja nicht; sie muss auf der *Ueberzeugung* ruhen, dass die Zusammenfassung der genossenschaftlichen Kräfte eine Selbstverständlichkeit und die primitivste Voraussetzung für den Bestand unserer Bewegung ist.

Treue zum Verband *allein* garantiert jedoch noch keine Wirtschaftlichkeit und überlegene Leistungsfähigkeit. Auf was es *ebenso* ankommt, wurde oben schon angedeutet:

Ohne einen rationellen, sparsamen Betrieb, ohne eine fortschrittliche Verwaltung, ohne gesunde Lager und vom Willen zum Dienst erfüllte Betriebsweise auf der ganzen Linie zerflattern die Vorteile des zentralen Einkaufs.

Und wenn alle diese Voraussetzungen erfüllt sind, ist erst noch das aus der *Betriebsgrösse* entstehende Problem zu lösen. Der V. S. K. weist eine sehr grosse Zahl kleiner und kleinster Vereine auf. Viele von ihnen stehen in einem harten Konkurrenzkampf mit der grosskapitalistischen und modernen mittelständischen Warenvermittlung. Es bedarf für einen kleinen Verein grösster Anstrengungen, um da den Erfordernissen des genossenschaftlichen Fortschrittes standzuhalten. Wäre dies jedoch nicht bedeutend leichter, wenn der *Kontakt mit den Nachbarvereinen verstärkt* würde, wenn gewisse Probleme *gemeinsam* studiert und gelöst würden, wenn die Preise regional festgesetzt, die Propaganda vereinheitlicht würde, wenn sich eine grosse Zahl von Nachbargenossenschaften auf ein einheitliches Warensortiment verständigen könnten? Wieviel kraftvoller könnten diese Genossenschaften dann auftreten! Wie manche Ersparnis könnten sie erzielen und damit die eventuell zu schwer werdenden sozialen Lasten aufrechterhalten und auch gegenüber den Mitgliedern die soziale genossenschaftliche Funktion in noch vermehrtem Masse erfüllen. Wohl den Genossenschaften, die die noch mannigfachen Möglichkeiten zur Leistungssteigerung in eigenem und regionalem Kreise erkennen! Schade, wirklich schade, wenn die Vorteile des zentralen Einkaufs durch unrationelle Betriebsmethoden versickern müssten.

Es freut uns, in diesem Zusammenhang aus dem Bereiche der Worte, Ermahnung und Warnung heraustreten und auf einen wirklichen Fortschritt hinweisen zu dürfen, der ganz auf der aufgezeigten Linie liegt. Jüngst haben die Glarner Konsumgenossenschaften die

1. Glarner Ausgabe des «Genossenschaftlichen Volksblattes»

publiziert. Sämtliche Vereine haben ihre Ansprüche auf den ihnen zustehenden Raum im Lokalteil des «GV» vereinigt und unter dem typographisch glücklich gelösten Titel

«Glarnerische Konsumvereine»

eine *einheitliche,* allen Glarner Genossenschaften dienende dritte und vierte Seite herausgegeben. Eine

eigens dafür eingesetzte Redaktionskommission sorgt für die Gestaltung der gemeinsamen Glarner Ausgabe, die vorläufig alle vier Wochen erscheinen soll. Unter der Schlagzeile «Das Sparen fängt im Januar an» werden auch eine grosse Zahl Artikel angeboten, und zwar unter Angabe der

für alle Genossenschaften gültigen Detailpreise.

Und für die Vereine, die noch besondere Mitteilungen haben, ist ein gewisser Raum reserviert, der diesmal von zwei Genossenschaften in Anspruch genommen wurde.

Was im Kanton Glarus möglich wurde, das sollte es auch in andern Teilen der Schweiz sein. — Bei einer Anzahl von welschen Vereinen sind wir schon fast so weit. Erfreulicherweise gehen ernsthafte Bestrebungen in verschiedenen Kreisverbänden in der gleichen Richtung.

Was hier geschieht, bedeutet nicht die Aufgabe der Selbständigkeit und Unabhängigkeit der Vereine. Worum es geht, ist eine Vereinfachung des Betriebs, eine rationellere, sparsamere Durchführung der genossenschaftlichen Aufgabe, eine Zusammenfassung der Kräfte im regionalen Kreise und damit die unbedingt notwendige Ergänzung und die richtige Auswertung der im zentralen Einkauf gebotenen Vorteile.

Genossenschaftliches Jahrbuch 1947

Die neue Ausgabe des Genossenschaftlichen Jahrbuches, das wohl die meisten unserer Leser in seinen zwei ersten Auflagen bereits kennen gelernt haben, ist in Vorbereitung. Wiederum werden neben den von kompetenten Mitarbeitern verfassten Berichten und Zusammenstellungen über die genossenschaftliche Tätigkeit in der Schweiz und im Ausland eine Reihe höchst aufschlussreicher und aktueller Arbeiten über allgemein wirtschaftliche und genossenschaftliche Gegenwartsprobleme Aufschluss geben. Ueberzeugen Sie sich selber an Hand des folgenden vorläufigen Inhaltsverzeichnisses:

A. *Die Genossenschaftsbewegung im Jahre 1946*

1. Der V. S. K. und seine Zweckgenossenschaften (H. Rudin)
2. Die Versicherungsanstalt der schweiz. Konsumvereine (O. Zellweger)
3. Der VOLG und die anderen landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzgenossenschaften (Dr. E. Durtschi [VOLG])
4. Die Raiffeisenkassen (J. Heuberger)
5. Genossenschaften und Parlament (Dr. M. Weber)
6. Die Genossenschaftsbewegung im Ausland (H. Handschin)
7. Der IGB und sein Kongress in Zürich (Ch.-H. Barbier)
8. Die internationale Erdöl-Genossenschaft (H. Rudin)
9. Sinn und Zweck der genossenschaftlichen Erziehung (Ch.-H. Barbier)

B. *Das Wirtschaftsjahr*

1. Aktuelle Fragen der schweizerischen Konjunktur (Dr. M. Weber)
2. Die Lehren des zweiten Weltkrieges für die Versorgung der Schweiz und ihre Ernährungspolitik (Prof. Fleisch)
3. Blick auf die Weltwirtschaft 1946 (Ruff)
4. Blick auf die gegenwärtigen Wirtschaftstendenzen (Stalder)

C. *Statistik*

D. *Chronik*

1. Genossenschaftliche Chronik
2. Allgemeine Chronik

E. *Adressen* der genossenschaftlichen Spitzenverbände der Schweiz

Illustrationen von der Entwicklung und Tätigkeit der schweizerischen Genossenschaftsbewegung

Das neue Jahrbuch ist inhaltsreich, umfassend, ein vorzügliches Nachschlage- und Orientierungswerk. Es verdient eine hohe, eine bedeutend höhere Auflage als in den letzten Jahren. Um so billiger kann es auch abgegeben werden. Wir gelangen deshalb mit der folgenden

dringlichen Bitte insbesondere an die Herren Präsidenten und Verwalter

unserer Verbandsvereine, aber auch an alle anderen in der und für die Genossenschaftsbewegung tätigen Mitarbeiter und Freunde: Machen Sie die Mitglieder Ihrer Genossenschaftsbehörden und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ihrer Genossenschaft mit unserem Jahrbuch bekannt und unterstützen Sie unser Bestreben, das Genossenschaftliche Jahrbuch in die *Hände jedes Genossenschafters* zu legen.

Damit wir nach dem mutmasslichen Bedarf die neue Auflage rechtzeitig bestimmen können, ersuchen wir Sie ferner, uns auf einem *besonderen Blatt* oder auf dem untenstehenden Abschnitt je nach Möglichkeit als unverbindliche Angabe oder feste Bestellung die Anzahl der Exemplare des «Genossenschaftlichen Jahrbuches» anzugeben, die in Kreisen Ihrer Genossenschaft verbreitet werden können.

Wenn es uns gelingt, mit Ihrer wertvollen und sehr geschätzten Hilfe die Auflage wesentlich zu erhöhen (gegenwärtig beträgt sie 3000 Exemplare), so wird sich der *Preis gegenüber bisher erheblich reduzieren* lassen. Ohne feste Verpflichtung möchten wir Ihnen immerhin bekanntgeben, dass wir hoffen, den Preis der neuen Auflage nicht über Fr. 3.— für Einzelexemplare — mit einer angemessenen Ermässigung bei Kollektivbezug — festsetzen zu müssen.

Der/Die Unterzeichnete

teilt für die Verbreitung des «Genossenschaftlichen Jahrbuches 1947» bei Behördemitgliedern, Personal, Mitgliedern der Genossenschaft resp. Vereinigung (Frauenverein, Studienzirkel, Jugendgruppe usw.)

. . . . . .
(Name der Genossenschaft oder Vereinigung)

folgenden voraussichtlichen Bedarf . . . . . Expl.

folgende feste Bestellung . . . . . Expl.

mit und ist bereit, sich für die Vermittlung an die Interessenten und Besteller zur Verfügung zu stellen.

Unterschrift: . . . . . .

Genaue Adresse: . . . . . .

Halbweissbrot

(Mitg.) Seitens der eidg. Getreideverwaltung sind voraussichtlich auf Anfang März in der *Herstellung von Brot und Verwendung von Weissmehl* wichtige Aenderungen vorgesehen. Durch die in letzter Zeit vermehrten Lieferungen von Weissmehl durch Amerika kann sukzessive ein hellerer Brottyp in Form von *Halbweissbrot* geschaffen werden, wobei vorerst mit einem Ausmahlungsgrad, resp. einer Mischung von ca. 82 % gerechnet wird, der dann je nach den gegebenen Verhältnissen mit der Zeit auf 70 % reduziert werden sollte, um später das jetzige und einstweilen noch beizubehaltende «Einheitsbrot» abzulösen.

Bei diesem neuen Halbweissbrot kommt die bisherige Bundessubvention zur Verbilligung des Brotes in Wegfall; der Käufer hat somit den vollen — merklich höhern — Gestehungspreis auf Grund der heutigen Mehleinstandspreise zu entrichten. Mit der Schaffung dieses Halbweissbrotes kommen sehr wahrscheinlich die heute noch bestehenden Einschränkungen in bezug auf die Herstellung von *Hefegebäck* in Weissmehl *über* 100 Gramm Gewicht und von *Weissbrot* sowie die Vorschriften betreffend *Weissmehlverkauf* in Wegfall, währenddem an die *Aufhebung der Brotrationierung einstweilen nicht gedacht* werden kann, weil die Versorgungslage in Brotgetreide durchaus nicht etwa besser geworden ist, sondern nur durch die neue Lieferungsart in *Form von Mehl, anstatt Getreide,* eine importbedingte Aenderung erfahren hat, über die unser gut entwickeltes Müllergewerbe in der Schweiz absolut nicht erfreut ist.

Ueber die weiteren Besprechungen mit den zuständigen Behörden wird an dieser Stelle noch näher berichtet werden.

Die Fortschritte und die Macht des privaten Klein- und Grosshandels

Eine sehr bekannte Platte hat noch nie zu laufen aufgehört: «Der bedrängte, gefährdete Mittelstand und vor allem Detailhandel». Hunderte und Tausende Mühlen werden im Schweizerlande angetrieben, um in allen möglichen Formen — im Parlament, in der Presse, in Versammlungen — dieses Klagelied ertönen zu lassen. Es wäre falsch, zu behaupten, dass bis jetzt tauben Ohren gepredigt worden wäre. Gesetze, Verordnungen aller Art sorgten und sorgen dafür, dass der mittelständische Kleinhandel *Vorrechte* eingeräumt erhielt. Wenn auch nicht rundweg zu bestreiten ist, dass er nach dem ersten Weltkrieg durch die rasche Ausdehnung der Einheitspreisgeschäfte, der Filialunternehmungen, der fahrenden Läden an verschiedenen Orten zeitweise in eine gewisse Bedrängnis geriet, so hatte er in der Folge, vor allem während des zweiten Weltkrieges und auch nachher bis heute, eine *Blütezeit,* die eine ganz ausserordentliche Entwicklung ermöglichte. Die Umsätze gingen sprunghaft in die Höhe, unzählige Läden und Betriebe wurden modernisiert, mit neuen, leistungsfähigen Maschinen ausgestattet. Zudem wurden viele neue Betriebe gegründet, was beweist, dass tüchtigen Geschäftsleuten offenbar immer noch die Möglichkeit zur freien Betätigung gegeben ist. Diese Neugründungstätigkeit und der sonstige Fortschritt vollziehen sich im Schatten einer Hetze, eines nie zur Ruhe kommenden Kampfes vor allem gegen die *Genossenschaften,* so dass je länger desto deutlicher wird, welche Zwecke mit diesen wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen verfolgt werden. Sie sind ein oft mit Erfolg angewandtes Mittel zur *Schwächung des wirtschaftlichen Konkurrenten,* während man schon seit langem ohne weiteres selbst fähig ist, den Konkurrenzkampf durch eigene Leistung zu bestehen.

Wir bringen weiter unten einige Hinweise, die schlaglichtartig zeigen, wie *unbegründet der Ruf nach besonderem Schutz des Detailhandels und Kleingewerbes* ist, wie wenig es stimmt, dass die Genossenschaften auf dem besten Weg zur Aufrichtung einer Monopolherrschaft sind, wie verhältnismässig bescheiden immer noch der genossenschaftliche Anteil am Wirtschaftsleben ist, dass immer noch der rein private Sektor eine weitaus dominierende Rolle spielt und mit Macht dabei ist, diese noch auszubauen. Um so entwürdigender sind die Bemühungen, einen mit bedeutend geringerer wirtschaftlicher Potenz ausgestatteten Gegner mit feindseligen Sondergesetzen zu bekämpfen, wie ein besonders krasses die zusätzliche Wehrsteuer darstellt. Der antigenossenschaftliche Kampf ist zwar ein gutes Zeichen für die Beurteilung der genossenschaftlichen Leistungsfähigkeit, anderseits offenbart er jedoch eine Machtpolitik, die mit einem fairen Leistungswettbewerb nicht mehr viel gemeinsam hat.

Was wir im folgenden wiedergeben, sind Ausschnitte aus Zeitungen verschiedenster Art, die jedoch alle miteinander die Feststellung unterstreichen, dass der

mittelständische Kleinhandel und auch der Grosshandel gute Zeiten haben

und deshalb kein Anlass zu besonderen gesetzlichen Schutzmassnahmen besteht. Selbstverständlich kann aus unseren Zitaten nicht geschlossen werden, dass jeder einzelne private Detailladen blüht und gedeiht. Auch hier gibt es selbst in guten Zeiten Notleidende, Sanierungsbedürftige. Unsere Hinweise lassen jedoch gewisse Schlüsse zu für eine *Gesamtbeurteilung,* die ein ganz offensichtliches Aufholen, eine sehr bedeutende innere und äussere Stärkung und damit die Fähigkeit einer wirklich ungestützten und nicht privilegierten Selbständigkeit resultieren lässt.

Wir lesen in den verschiedenen Publikationen (Hervorhebungen und Ueberschriften von uns):

Die Bedeutung des schweizerischen Grosshandels

«Die *Konzentrationsbewegung des Grosshandels* kann heute auf eine vierzigjährige Vergangenheit zurückblicken. Aus dem erst wenige Sektionen zählenden Basler Grossistenverband ist nun durch die im Jahre 1941 erfolgte Gründung der Vereinigung des schweizerischen Import- und Grosshandels eine *umfassende Spitzenorganisation* des Grosshandelssektors mit 41 Mitgliederverbänden und etwa 1900 Mitgliedfirmen entstanden. Eine Erhebung, die sich auf rund *tausend* Mitgliedfirmen erstreckt, ergibt für diese im Jahre 1944 eine Beschäftigtenzahl von 22 385 Personen (1938: 18 539 Personen) mit einer Gehaltssumme von 117,5 Millionen Franken (77,2 Millionen) und Sozialleistungen von 10,3 Millionen Franken (2,6 Millionen). Die Umsätze dieser Firmen beliefen sich 1944 auf die respektable Summe von 1842 Millionen gegenüber 1250 Millionen Franken im Jahre 1938. Rechnet man die Umsätze der Transithandelsfirmen, mit denen die Vereinigung durch die «Delegation des Handels» verbunden ist, ein, und zieht man ferner die schätzungsweisen Umsätze derjenigen Mitgliedfirmen der Vereinigung in Betracht, die an der Enquête nicht teilgenommen haben, so lässt sich für den zusammengeschlossenen privatwirtschaftlichen Grosshandel ein *rundes Umsatzvolumen von 2,5 Milliarden Franken* für 1944 errechnen, was vergleichsweise

nahezu das Zehnfache der in jenem Jahr vom V. S. K. ausgewiesenen Umsätze darstellt.»

Gefahr eines Monopols der Genossenschaften gering

«Unbestreitbar ist, dass sich der privatwirtschaftliche Lebensmittelhandel in der Defensive befindet. Er ist an betriebswirtschaftlichen und kaufmännischen Fähigkeiten keineswegs etwa dem genossenschaftlichen Handel unterlegen — *ganz im Gegenteil.* Allein der Privathandel ist zersplittert, eine tausendfältige Individualität kommt darin zum Ausdruck, während bei den Genossenschaften der ganze Apparat von oben zentral geleitet wird. Solange der Konkurrenzkampf zwischen dem privaten und dem genossenschaftlichen Handel sich einigermassen unter gleichen Bedingungen abspielen kann, ist die *Gefahr gering, dass die Genossenschaften ihre Stellung in der Richtung eines de-facto-Monopols verändern können.*»

«Schweiz. Blätter für Handel und Industrie»

Sehr zahlreiche Pläne für neue Geschäfte.

«In naher Zukunft werden *sehr zahlreiche Pläne für neue Geschäfte* unserer Branche verwirklicht werden. Unsere wirtschaftlichen Gegner sind *auch* nicht müssig geblieben, sie haben

ihre technischen Produktionseinrichtungen verbessert und rationalisiert, was eine grosse Leistungsfähigkeit nach sich ziehen wird.» «Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung»

Günstige Jahresabschlüsse

«Weitere Zuwendungen erfolgen fast Tag für Tag, und es ist zu erwarten, dass im Hinblick auf die bevorstehenden *günstigen Jahresabschlüsse der meisten Firmen und Detailgeschäfte* sich noch viele neue Spender in die grosse Schar der am finanziellen Aufbau der Schweiz. Fachschule für den Detailhandel Beteiligten einreihen werden.» «Schweiz. Gewerbe-Zeitung»

Aus eigener Kraft die gleichen Wettbewerbsbedingungen

«Und hier muss nun festgestellt werden, dass die Konsumgenossenschaften erkennen, dass durch die gewerbliche Selbsthilfe die Stellung des Gewerbes im Konkurrenzkampf stärker wird, dass die Politik der Konsumgenossenschaften mehr und mehr damit zu rechnen hat, dass sie mit ihren eigenen Produktionsbetrieben nicht mehr allein mit dem einzelnen Gewerbebetrieb im Wettbewerb steht, sondern dass ihr ein wirtschaftlicher Gegner erwächst, der sich *aus eigener Kraft die gleichen Wettbewerbsbedingungen* erkämpft.»

(Pressedienst der Kant. Zürcher Bauernpartei)
«Schweiz. Gewerbe-Zeitung»

Wir haben gut verdient

«Wir geben gern zu, dass wir während der Mangelwirtschaft, als die Hausfrauen nicht mehr selber backen konnten und sogar zwei- und dreitägiges Brot dankbare Abnehmer fand, *gut verdient* haben. Aber von diesem Verdienst hat die Bevölkerung kaum weniger profitiert als wir. Denn vor Kriegsausbruch stand unser Gewerbe auf so schwachen Füssen, dass Sanierungsmassnahmen unumgänglich erschienen. Erst als unsere Vorräte jeden Abend sozusagen ausverkauft waren, konnten wir daran denken, unsere veralteten Betriebe zu modernisieren. Bei vielen Bäckern und Konditoren war das bitter notwendig. Aber solche Modernisierungen kosten durch ihre Umbauten und maschinellen Einrichtungen viel Geld. Wenn wir jetzt wieder so gute Weggli, ‚Stückli' und Brot herstellen können, sind daran nicht zuletzt diese *technischen Neuerungen* schuld.»

Aus dem Bericht über die Ausführungen eines Bäckermeisters in der «Neuen Zürcher Zeitung»

Die Zukunft gehört dem Spezialgeschäft

«Hören Sie einen kompetenten Fachmann, Herrn Generaldirektor *Mahler:* In seinem sehr interessanten Buch ‚Detailhandel im Umbruch' gibt der erfahrene Generaldirektor der ‚Magazine zum Globus' folgende Angaben über die Schichtung des schweizerischen Detailhandels nach Betriebsformen.

Darnach deckt das Publikum den Warenbedarf in den einzelnen Betriebsformen nach folgenden Prozentsätzen:

in Warenhäusern und Einheitspreisgeschäften . . .	5%
in Konsumvereinen	9%
in Spezialgeschäften, Gemischtwarenhandlungen und Marktverkehr	86%

Diese Aufstellung ist nicht nur für den Detailkaufmann von höchstem Interesse. Sie zeigt, dass das Publikum, das in der Schweiz ein besonders ausgebildetes Feingefühl für Qualitätsarbeit und hohe Leistung hat, dem Fachgeschäft sein weitgehendstes Vertrauen entgegenbringt. Da, wo überlegtes sorgfältiges und vorbedachtes Wählen in Frage kommt, geht der schweizerische Kunde ins Spezialgeschäft, und er tut gut daran. Der grösste Prozentsatz weiss dies bereits: Die Zukunft gehört dem Spezialgeschäft!» «Maison-Lehmann-Journal», Basel

Ein Bäckermeister vergrössert seinen Betrieb und schafft weitere Läden

«Hier will mit den gleichen, solche Aufgaben vorbildlich und gediegen lösenden Architekten ein *Bäckermeister* nicht nur seine Räume vergrössern und rationell ausbauen, sondern zugleich *weitere Läden, Bureaux und Wohnungen* erstellen.

Der Staat hat ihm hiezu schon vor einiger Zeit die ihm gehörenden anstossenden beiden Liegenschaften verkauft. Durch die Ausführung des Projektes werden drei Ladenlokale, eine Reihe von elf Büroräumen und sechs zusätzliche Wohnungen geschaffen... Diesem von der zentralen Arbeitsbeschaffungsstelle genau geprüften und korrigierten Vorschlage haben der Arbeitsbeschaffungsrat, die Regierung und endgültig auch die Arbeitsbeschaffungskommissionen zugestimmt.»

«National-Zeitung»

«Nach der Betriebszählung machte 1939 der Anteil der in Genossenschaften Beschäftigten 2,7% der Gesamtzahl der in allen Betrieben Beschäftigten aus. Der Anteil der Genossenschaften an der Gesamtheit der Unternehmungen betrug 2,6%; ohne Einzelpersonen-Unternehmungen 17,1%. Von 1927 bis 1944 hat die Zahl der Genossenschaften lediglich um rund 1% zugenommen.» «Schweiz. Gewerbe-Zeitung»

Die Schweiz ist das einzige Land in Europa, wo das *Gewerbe blüht.* (Scherrer, Schaffhausen, in der «NZZ»)

Eine Ueberproduktion, die eine *Neugründungswelle* hervorgerufen hat, besteht nicht nur in den Industrien, sondern auch im Gewerbe.

(Ständerat Iten im Ständerat laut Bericht der «NZZ»)

Der selbständige Detailhandel tätigt 80 Prozent der Gesamtumsätze

«Die grösste Gefahr für den Detailhandel droht nicht von aussen, sondern von innen. Der sich da und dort breit machenden ‚Untergangsstimmung' ist energisch zu Leibe zu rücken. Tatsächlich besteht gar keine Veranlassung ‚in Pessimismus zu machen', ist doch der *selbständige Detailhandel mit zirka 80% am Gesamtumsatz beteiligt,* während der Anteil der Warenhäuser und Konsumgenossenschaften insgesamt nur 20% ausmacht. Freilich darf der Detaillist, will er nicht an Boden verlieren, sich nicht damit begnügen, sein Geschäft zu verwalten, vielmehr hat er es zu führen.»

«Schweiz. Spezereihändler-Zeitung»

Vom genossenschaftlichen Studienzirkel zur Menschenbildung

(Korr.) Nicht wichtig genug können die heutigen privaten Bestrebungen des V. S. K. und einiger anderer Institutionen genommen werden, wenn sie versuchen, dem Durchschnittsbürger kostenlos ein zusätzliches Wissen zu bieten. Als einstmaliger Studienzirkelleiter habe ich von jeher aus persönlichen und staatsbürgerlichen Gründen sowie aus Einsichten auf Grund des eingeschlagenen Bildungswegs an diesen Bestrebungen grossen Anteil genommen und möchte meine diesbezüglichen Ueberlegungen der grossartigen Sache zuliebe den uneigennützigen Initianten nicht vorenthalten, besonders im Hinblick auf den Diskussionsbeitrag in Nr. 35 (1946) des «Schweiz. Konsum-Vereins». Der betreffende Einsender wirft mit voller Berechtigung die Frage auf, ob die bis anhin mehr auf genossenschaftliche Werbung eingestellte Studienzirkelbewegung nicht einem erweiterten *allgemeinen Bildungszweck* dienstbar gemacht werden könnte. Wenn der Einsender dieser Zeilen als das Fazit seiner Ueberlegungen nicht das «Kann», sondern das «*Muss*» einer Allgemeinbildung in die Diskussion wirft und in den Mittelpunkt stellt, so liegt die Begründung einfach darin, dass man nicht für etwas eintreten kann, was man in all seinen gegenwärtigen Zusammenhängen nicht versteht und worüber man sich in seinen historischen Verankerungen nicht im klaren ist. Sonst gerät man nämlich unweigerlich auf die Bahn der Schlagworte, billigen Propaganda und Demagogie, an deren Vertreter es ja wahrlich heute nicht fehlt und gegenüber denen sich ein Mensch mit noch einem Rest von geistiger Eigenständigkeit ablehnend verhält. Und wenn die bisherigen Studienzirkelbestrebungen noch nicht den gewünschten Erfolg gezeitigt haben, so liegt der Grund weitgehend in dem Mangel eines elementaren Bildungsschatzes, der in grossen Kreisen ein typisches Minderwertigkeitsgefühl hervorruft und weitgehend die Ursache bildet für Exzesse auf den Gebieten des Sportes, der Unterhaltung und der Verehrung von «Grössen» von der Leinwand des Films bis zu politischen Diktatoren. Erst wenn der bewegliche und erkenntniswillige menschliche Geist durch die Voraussetzungen geschichtlicher Entwicklung und Einsicht in die heutigen Strukturmerkmale sich so weit

durchgerungen hat, um sich ein eigenes Urteil bilden zu können, wobei auf natürliche Weise dann auch die Grenzen einer Institution hervorzutreten pflegen, erst dann kann die genossenschaftliche Aufklärung und Spezialarbeit beginnen, diese darf also nicht am Anfang, sondern erst am Schlusse eines Studienganges stehen.

Spezialisiertes berufliches Fachwissen kann die Bildung nie ersetzen, weil es nämlich nur die Voraussetzung dazu sein kann. Bildung ist aber erst Kultur, weil sie fragt nach den Zusammenhängen und dem Sinn aller Lebensäusserungen, nicht nur der persönlichen Berufs- und Interessensphäre. Da man in einer Zeit der Verwirtschaftlichung hauptsächlich bei den führenden und verantwortlichen Kreisen diese schicksalsschwere Trennungsnotwendigkeit von Bildung und Wissen übersehen hat, nur darum konnte es zur heutigen Katastrophe der Menschheit kommen, weil man eben über den Mitteln Ziel und Zweck vergessen und vernachlässigt und für die überwunden geglaubten sittlichen Werte der alten Religion noch keinen ebenbürtigen Ersatz gefunden hat. Dies kann aber nur über eine gewisse Allgemeinbildung erfolgen, wobei die Religion in keiner Weise ausser Betracht fallen muss. Es ist der Ausfluss eines oberflächlichen Denkens und Betrachtens, wenn behauptet wird, dass bei dem grössten Teil eines Volkes dieser Wille zur Bildung nicht vorhanden wäre. Dieser Wille ist heute besonders stark vorhanden, weil der Mensch sich nicht tierisch mit der katastrophalen Situation abfinden will. Aber erst auf dem zwar mühevollen Wege der Erarbeitung allgemein gesellschaftlicher-wirtschaftlicher-kultureller Unterlagen bei einer Mehrzahl von Staatsbürgern lässt sich eine tatkräftige Genossenschaftsbewegung und hoffnungsvolle Menschheitsentwicklung aufbauen, weil der denkende Mensch dann erst Rechenschaft über sein eigenes Verhalten und Wollen abzugeben und erst dann in aller Klarheit zu erkennen in der Lage ist, welch grosse geistig-sittlichen Werte dem Sinne der Genossenschaft zugrunde liegen. Es sind diejenigen Werte, die allein allen politischen und materiellen Belangen ihr vernünftiges und lebenswertes Ziel zuweisen und einen lebensnahen Ausgleich zwischen menschlicher Verschiedenheit und Gemeinschaftsbedürfnissen zu schaffen vermögen. Es gleicht einem Hoffnungsstrahl für die Zukunft, wenn man feststellen darf, dass die politische Arbeiterschaft anstatt gewagter, freiheitsraubender sozialer Experimente sich immer mehr der genossenschaftlichen Zwischenlösung nähert. Und in ihrer Grundauffassung, dass materieller Wohlstand und Krisenlosigkeit ohne persönliche Freiheit und kulturellen Eigenwert des Einzelindividuums keine daseinswerte Lebensform zu bieten versprechen, darf auch bei gewissen planwirtschaftlichen Tendenzen das genossenschaftliche Prinzip in Wirtschaft und Politik auf eine wirkungsvolle Unterstützung hoffen. Wenn einmal das Anrecht auf den Ausdruck des «Dienstes am Gesamtwohle» mit wahrer Berechtigung gefordert wurde, so dürfen es bestimmt die hier erörterten Bildungsbestrebungen für sich in Anspruch nehmen. Sie widmen sich der hehren Aufgabe, den Geist mit seinen Lebenswerten über die Trübsal der materiellen Welt in eine bessere Zukunft hinüberzuretten, sie befähigen den einzelnen zur Selbsterkenntnis und zur persönlichen Weiterbildung in dem ewigen Wechsel der Zeit: sie lassen das Wort Demokratie nicht zum blossen Schlagwort herabsinken.

Der Steuerkampf der schweizerischen Genossenschaftsbewegung

wird in den «Co-op. News», England, in einem längeren Artikel besprochen.

«Der Beschluss der eidg. Räte — so wird ausgeführt — der auf Betreiben der Mittelstandsbewegung gefasst wurde, wird als ein direkter Angriff auf die Genossenschaftsbewegung empfunden, und zwar mehr wegen der prinzipiellen als der materiellen Folgen, obwohl letztere beträchtlich sind. So wird die Rückvergütung als Teil des Nettoüberschusses betrachtet und demgemäss gleich behandelt wie die Gewinne privater Firmen, mit dem Unterschied, dass die Konsumgenossenschaften nur die Hälfte des Betrages zu bezahlen haben.

... Noch weniger verständlich ist die Tatsache, dass als Grundlage der Steuer das Verhältnis zwischen Nettoüberschuss und Eigenkapital (inkl. Reserven) der Genossenschaften dient. Auf dieser Basis haben die Genossenschaften mit wenig Eigenkapital verhältnismässig mehr zu steuern als solche mit grossem Kapital.

Wenn im Laufe des Jahres 1947 die Genossenschaften ihr Kapital erhöhen oder die Rückvergütung herabsetzen, werden sie die neue Belastung vermindern können. Es wird deshalb empfohlen, der neuen Lage dadurch zu begegnen, dass, statt auf gewissen Artikeln z. B. 7 ½ % Rückvergütung auszurichten und andere zu Nettopreisen abzugeben, auf allen Artikeln nur 5 % ausbezahlt werden. Das würde die Genossenschaft nicht stärker belasten und den Mitgliedern die gleichen Vorteile bieten wie vorher, während die Besteuerung weniger hoch ausfallen würde.

Viele Genossenschafter finden die Tatsache besonders bemühend, dass die Abstimmung über das Gesetz an dem Tage erfolgte, an welchem eine Anzahl genossenschaftsfreundlicher Abgeordneter abwesend waren, um am Begräbnis eines ebenfalls den eidg. Räten angehörenden wohlbekannten Genossenschafters, des Herrn Ch. Rosselet, teilzunehmen.»

Die Gemeinschaft meist selbst schuld ...

Eine menschliche Gemeinschaft, die infolge Uebertreibung des Gemeinschaftsgedankens aus Menschen Ameisen oder Maschinenteile macht, hört auf, menschlich zu sein, hört auf, eine eigene Existenzberechtigung zu haben. Sie zerstört auch jede Sittlichkeit ihrer Teilhaber, da es keine Sittlichkeit ohne Eigenverantwortung gibt und keine Eigenverantwortung ohne freie Individualität.

Eine zweite Widerstandsquelle gegen den Gemeinschaftsgedanken entsteht dadurch, dass innerhalb einer schlecht entwickelten Gemeinschaft die egoistischen Persönlichkeiten oft den grössten Erfolg haben, ja in der Lage sind, die Gemeinschaft für ihre eigenen Interessen zu verwenden.

Wenn die Gemeinschaft nicht die Kraft hat, schlechte, unbrauchbare Menschen von leitenden oder massgeblichen Stellen innerhalb der Gemeinschaft zu entfernen, wenn Korruption in ihr einreisst, wenn Talente unterdrückt werden und die Vetterliwirtschaft die Oberhand behält, verliert die Gemeinschaft für die allermeisten Menschen alles Liebenswerte. Und man bringt — das ist psychologisch unbestritten — kein Opfer ohne Liebe. Was da dann der Gemeinschaft geleistet wird, stammt aus Schlauheit oder Angst. Selbst Taten, die im Effekt gemein-

nützig sind, geschehen aus Motiven der Selbstverherrlichung oder egoistischer Berechnung.

Darum ist es vom erzieherischen Standpunkt notwendig, dass jede Gemeinschaft, in die ein junger Mensch tritt, ihm die Ideale seiner theoretischen Erziehung nicht sofort zerschlägt, ihm nicht sofort die Vorstellung erwachsen lässt, dass alles, was ihm gesagt und was ihm gelehrt wurde, Schwindel oder mindestens theoretisches Geschwätz war.

Es ist tatsächlich so, dass die Gemeinschaft zumeist selbst daran schuld ist, wenn kein Geist der Gemeinschaft und keine Gemeinnützigkeit aufkommen wollen. Der Individualwiderstand gegen die Gemeinschaftsidee in einer Gemeinschaft, die nicht selbst dafür besorgt ist, dass diese Idee Maxime der Gemeinschaft in der Praxis wird, ist nur allzu verständlich. Die Gemeinschaft wird um so weniger Widerstände gegen den Gemeinschaftsgeist finden, je mehr sie zum Glücksempfinden derer beiträgt, aus der sie zusammengesetzt ist.

Franz Carl Endres

in: «Wie kann die schweizerische Idee der Genossenschaft und der Gemeinnützigkeit innerhalb der Bevölkerung verbreitet und vertieft werden» (1942).

Ohne Genossenschaftsbewegung eine demokratische Zukunft Deutschlands unmöglich

Wie der in sehr beschränktem Umfange wieder erscheinenden Hamburger «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» entnommen werden kann, schreitet die Neugründung der unter dem Naziregime eingegangenen Konsumgenossenschaften befriedigend vorwärts. U. a. konnte vor kurzem auch die Konsumgenossenschaft Erlangen ihre Tätigkeit wieder aufnehmen. An einer bei diesem Anlass veranstalteten öffentlichen Kundgebung beteiligte sich offenbar auch in starkem Masse die Universität. Es wird hierüber in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» berichtet:

«Der Begrüssungsansprache von Staatskommissar Dürr (München) folgte diejenige des Rektors der Universität Erlangen, Herrn Professor Dr. Brenner, der u. a. folgende aufschlussreiche Erklärung abgab:

«Eine Universität, die jetzt den Weg in die moderne Zeit mitzugehen gewillt ist, weiss, dass ohne eine gesunde, weitverbreitete Genossenschaftsbewegung eine demokratische Zukunft Deutschlands unmöglich ist. Die Universität wird deshalb auch der Genossenschaftsbewegung als Wissenschaftszweig ihr besonderes Augenmerk zuwenden, und zwar nicht nur von der reinen Theorie aus, sondern wir werden, wenn ich recht in die Zukunft sehe, wohl gerade an unserer Universität Praktiker aus der Bewegung als Lehrer für das Genossenschaftswesen — wissenschaftlich und praktisch — zu berufen haben.»

Verschiedene Tagesfragen

Die gegenwärtige und zukünftige Ordnung des Schlachtviehabsatzes. Ein Vereinbarungsentwurf. Der Vorstand des Schweiz. Metzgermeisterverbandes befasste sich — wie aus der «Schweiz. Metzger-Zeitung» verlautet — mit den Fragen der künftigen Ordnung auf dem Schlachtviehmarkt. Die Verhandlungen zwischen der Landwirtschaft und der Verwerterschaft sind nun in ein entscheidendes Stadium getreten. In verschiedenen wichtigen Punkten konnte eine Verständigung erreicht werden. So ist die Landwirtschaft bereit, den *Ablieferungszwang* für Schlachtvieh, der den Mitgliedern der neugegründeten Genossenschaften auferlegt worden war, *fallen zu lassen* und den Stallhandel zu gestatten. Noch keine Einigung konnte in bezug auf den genossenschaftlichen Schlachtviehhandel erzielt werden. Die landwirtschaftlichen Schlachtviehgenossenschaften bestehen nach wie vor auf der Forderung, selber Handel treiben zu dürfen. Auf Grund der bisherigen Beratungen ist ein Entwurf zu einer Vereinbarung ausgearbeitet worden, der von den beteiligten Gruppen gegenwärtig geprüft wird.

*

Herr *W. Brönnimann*, kantonaler Beauftragter für die Schlachtviehversorgung, führte an einer Versammlung der Berner Oekonomischen und gemeinnützigen Gesellschaft gemäss Bericht im «Schweizerischen Zentralblatt für Milchwirtschaft» zum Inhalt des Vereinbarungsentwurfs u. a. aus:

Danach sollen die interessierten Gruppen eine paritätisch organisierte Genossenschaft für Schlachtvieh- und Fleischversorgung (GSF) gründen, deren Aufgabe in der Sicherung des Schlachtviehabsatzes für Gross- und Kleinvieh bestände. Zur Erreichung ihres Zweckes würde die GSF über folgende Mittel verfügen:

1. Mitwirkung bei der Festsetzung der den Produktionskosten entsprechenden Schlachtviehpreise; der endgültige Entscheid hierüber obläge dem Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement, das aber zuvor die GSF und eine eigene Konsultativkommission, in der auch die *Konsumenten* vertreten wären, zu hören hätte. Die laufenden Preise würden von der GSF festgesetzt.

2. Organisation von Schlachtviehannahmen mit gesichertem Absatz von schlachtreifem Vieh zu den festgesetzten Preisen: Metzger und Händler würden wie vor dem Krieg direkt mit den Produzenten verkehren, wären jedoch an die festgesetzten Preise gebunden.

3. Uebernahme von Fleischüberschüssen, wobei die Verwertung vertraglich an bestimmte Firmen vergeben oder in eigener Regie vorgenommen würde.

4. Uebernahme und Kontrolle des Importes. Einfuhrbewilligungen erhielten nur Importeure, die sich zu einer gewissen Lagerhaltung von Inlandfleisch verpflichteten; die Importtiere würden an der Grenze von der GSF übernommen und von ihr den Importeuren zugeführt. Umstritten ist zurzeit vor allem noch die Frage, ob die GSF selber Viehhandel soll treiben dürfen oder nicht.

Das endgültige Zukunftsprogramm werde also etwas anders aussehen, als man es sich ursprünglich vorgestellt habe. Das Hauptziel, die *Preissicherung* und die *Importregelung*, sei jedoch erreicht.

Skandalöse Zustände beim Früchteimport. Wohl kaum bei einer Berufsgruppe wird derart planlos gewirtschaftet wie bei den Importeuren von Früchten und Gemüse. Es scheint, dass die mit diesem Handel beschäftigten Firmen von allen guten Geistern verlassen sind oder aber über so viel überflüssiges Kapital verfügen, dass sie leichtfertig grosse Verlustrisiken in Kauf nehmen können. Seit Kriegsende taumelt der Früchte- und Gemüsemarkt von einer Pleite zur andern, und was gegenwärtig im Orangengeschäft an der Tagesordnung ist, muss als ein Skandal bezeichnet werden. Neben den unvernünftigen Bestellungen angestammter Agrumen-Importeure glaubten zahlreiche Kartoffel-, Futtermittel- und Getreidehändler sich ebenfalls mit dem Orangenimport befassen zu müssen, wodurch das Importvolumen den wirklichen Bedarf um ein Mehrfaches übertraf. Die Folge davon war ein katastrophaler Preiszusammenbruch, und die Verluste, welche die Importeure erleiden, dürften weit über eine Million Franken betragen. Gegenwärtig werden von berufenenen und unberufenen Importeuren Orangen und Mandarinen zum kommissionsweisen Verkauf angeboten. So lieferte dieser Tage eine Zürcher Firma einem Basler Händler einen Wagen Paterno-Blutorangen in Kommission, mit der Auflage, nicht unter 85 Rp. per kg zu verkaufen. Nach Abzug von 10 % Verkaufskommission sowie Fracht, Zoll und Nebenspesen dürfte ein Nettoerlös von ca. 60 Rp. resultieren, wogegen der Kompensationspreis transit Chiasso auf mindestens 70 Rp. festgesetzt ist. Wäre es nicht vernünftiger, wenn eine solche Firma, die für Orangen keine Kundschaft zu haben scheint, auf dieses Metier verzichten und dadurch andere vor Schaden bewahren würde? Eine gewisse Mitschuld an den chaotischen Zuständen im Früchteimport trifft auch die Handelsabteilung des EVD, die Kompensationsbewilligungen für italienische Agrarprodukte an Firmen erteilt, die nicht aus der Branche sind und die dann zu den geschilderten Marktbeunruhigungen Anlass geben.

Aus: «Früchte und Gemüse».

Für die PRAXIS

Menschenkenntnis!

Es genügt nicht, die Waren gut zu kennen, eine gute Rechnerin zu sein usw.! Menschenkenntnis ist ebenso wichtig.

Die Menschenkenntnis können Sie nicht in Lehrbüchern lernen. Es handelt sich nicht um ein Wissen, das man sich in der Lehrzeit aneignet, über das man sich an einem Examen ausweisen kann und das, wenn es «gut» ist, nicht mehr erweitert werden muss. Warum? «*Den*» Menschen gibt es nicht! Oder haben Sie «*den*» Menschen schon einmal angetroffen? Nein! Nicht «*das*» Mitglied kauft in Ihrem Laden, sondern Männer und Frauen, Alte und Junge, Reiche und Arme. Diese Ihre ganz bestimmte Käuferschaft müssen Sie möglichst gut kennen und zu behandeln verstehen.

«Wie kann ich mir Menschenkenntnis aneignen?» — Ich antworte Ihnen: *durch genaues, unaufhörliches Beobachten.* Haltung und Gang, Kleidung, Gesichtsausdruck, die Bewegungen, die Art des Sprechens usw. offenbaren Ihnen das Wesen Ihrer Mitglieder. Hören Sie, was Helene Métraux in ihrer «Verkaufskunde» sagt:

> «*Der Gang des Kunden* ... Der entschlossene Kunde tritt ohne Zögern ein. Jemand, der schnell und hastig geht, will keine Zeit verlieren ... man muss sich mit der Bedienung beeilen. Aus der *Kleidung des Kunden* kann man auf seinen Geschmack schliessen ... *Der Gesichtsausdruck des Kunden* ... Die kluge Verkäuferin beobachtet das Gesicht des Kunden auf alle Zeichen von Interesse, Zufriedenheit, Unzufriedenheit oder Zweifel. Das ist besonders wichtig bei schweigsamen Kunden, die sich nicht über die Ware äussern ... In der *Ausdrucksweise des Kunden* erkennt man seinen Bildungsgrad. Ein guter Geschmack im sprachlichen Ausdruck weist auch auf guten Geschmack in andern Dingen ... Auch das *Alter des Kunden* ist zu berücksichtigen, und zwar nicht die Altersjahre, sondern wie alt er scheinen will ...»

Wichtig ist dabei aber, dass Sie Ihre Mitglieder *unauffällig* beobachten; sie sollen den «fachmännischen Blick» nicht fühlen.

Die Verkäuferin, die die Mitglieder so studiert, wird sie nach und nach immer besser kennen. Sie ist imstande, auf die Besonderheiten der Käufer einzugehen. Erst wenn sie das kann, ist sie eine wirklich gute Verkäuferin.

Die Mitglieder bedienen heisst ja auch den Mitgliedern dienen. Einer Sache oder einer Person kann man aber nur dann aufs beste dienen, wenn man sie genau kennt. hsd.

Reklamationen

Grundregeln

1. Reklamationen individuell behandeln, nicht mit einem Formularbrief beantworten.
2. Reklamationen nicht im Aerger beantworten, nicht spöttisch bei deren Beantwortung werden.
3. Immer höflich bleiben, auch wenn der Käufer unhöflich war. Man erweist sich so als der Ueberlegene. Als während des Krieges Hitler in einer Rede Churchill als «Whiskysäufer» und «Trunkenbold» beschimpfte, bemerkte Churchill in seiner Rede im Unterhaus lediglich: «Herr Hitler ist ein sehr unhöflicher Mann.» Damit hatte er die Lacher auf seiner Seite und erschien als der Stärkere.

Aergert man sich über eine Reklamation, um so begründeter ist sie.

Einen Fehler gestehe man offen ein, ohne weitschweifig zu werden.

Der «Organisator» schreibt: «Wir haben uns zur festen Regel gemacht, bei einer schriftlichen Reklamation dem Kunden das Porto zugleich mit der Behandlung seines Briefes zu vergüten.»

Die Abonnentenzahl des «Organisator» ist mit den Jahren ständig gestiegen. Seine Geschäftsmethoden waren erfolgreich und verdienen daher Beachtung.

Es empfiehlt sich, dem Personal im Hinblick auf die Erledigung von Reklamationen genaue Weisungen zu geben.

Ob Kaufmann oder Krämer, das erkennt man, schreibt J. Zimmermann, sehr wohl an der Art, wie Reklamationen erledigt werden. Aus: «Die Ernährung»

Der Abschied vom Mitglied!

Jeder, der in öffentlicher Weise mit den Menschen zu tun hat — sei es ein Schauspieler, Virtuose, Redner oder Schriftsteller — jeder von ihnen weiss, in wie starker Weise gerade der Schluss einer Darbietung über deren Erfolg entscheidet.

In der Praxis des Genossenschaftslebens hat man sich diese Erkenntnis noch nicht genügend zu eigen gemacht.

Nach wie vor legt man Hauptwert auf die Begrüssung des Mitgliedes; und hat dieses durch Kauf erst «seine Schuldigkeit getan», so wird es sehr oft sang- und klanglos entlassen!

Warum machen wir Genossenschafter uns nicht auch die Erkenntnis der obenerwähnten Publikumskenner zunutze und geben auch unsererseits dem Mitgliede nach erledigtem Verkauf etwas mit auf den Weg, das noch in ihm nachklingt und so eine wertvolle Neuanknüpfung bedeuten kann?

Es sollte deshalb das gesamte Verkaufspersonal genau darüber orientiert sein, welches das nächst-

folgende besondere Angebot der Genossenschaft sein wird. Aus solcher Orientiertheit könnte das Verkaufspersonal dem fertigbedienten Mitglied vor dem selbstverständlich *sehr freundlichen Abschiedsgruss* z. B. sagen:

«Morgen, Frau Klöpferli, bekommen wir aus der Bäckerei wieder die guten Wähen. Sie können damit Ihrer Familie bestimmt eine Freude bereiten. Dürfen wir Sie da auch wieder begrüssen?»

Und wenn das Mitglied interessiert zuhört, so ist aus solchem Abschied schon wieder eine halbe Begrüssung geworden.

Solcher Hinweis wirkt stärker als jede andere Reklame. J. F.

Arbeitsfreude durch materielle und ideelle Anerkennung

Wenn die Arbeit nur noch das Mittel zum Erwerbe der notwendigen Lebenserfordernisse und nicht *mehr* ist, dann muss sie zum «notwendigen Uebel» degradiert werden. *Arbeitsfreude wird nur dort erwartet werden können, wo die Arbeit zum zentralen, wenn auch nicht einzigen und ausschliesslichen Lebensinhalte geworden ist.*

Arbeitsfreude durch Anerkennung

In Russland hat man zwei Wege eingeschlagen, um dem jungen Menschen die Freude an seiner Arbeit zu wecken und zu erhalten. Der erste Weg ist sehr einfach, aber ausserordentlich wirkungsvoll. Er besteht in der *Differenzierung und zeitlichen Abstufung der Lohnskala.* Es gibt keine festgesetzten Lehrlingslöhne wie bei uns. Man verspricht dem Lehrling, den Lohn nach seinen Leistungen zu vergrössern oder zu verkleinern. Dadurch vermeidet man die grosse Gefahr der «ungerechten Gleichmacherei», die den jungen Menschen und sein Gerechtigkeitsgefühl schwer belastet. Es ist klar, dass man hier nicht nach Gutdünken, sondern *nach einem bestimmten, dem Lehrlinge bekannten, Gradmesser vorgehen muss.*

Der zweite Weg ist schwieriger und erfordert sehr viel Gerechtigkeitssinn, methodisches Geschick und Einfühlung. Man hat in Russland den Satz vom «Feldmarschallstabe im Tornister» auf das Lehrlingsproblem angewandt, indem man ganz guten Lehrlingen hie und da ein *Buch* zur Weiterbildung von der Fabrik schenkt mit einer schönen Widmung und Grundangabe des Geschenkes. Bei sichtbarer überdurchschnittlicher Begabung ist es dann dem Lehrling möglich, als höchste Prämie einen *Freiplatz* in einem Kurse, einer Schule, ja sogar in der technischen Hochschule durch die Fabrik zu bekommen. Das feuert an und gibt die Gewissheit, dass man sich «nicht umsonst anstrengt». Ich weiss sehr wohl, dass man dagegen allerlei einwenden kann, aber ich glaube, es wäre der Ueberlegung wert, ob nicht unsere ganze Wirtschaft durch eine solche Begabungsförderung Nutzen herausarbeiten könnte, der nicht nur wirtschaftlich, sondern auch psychologisch nicht unterschätzt werden sollte.

Damit ist in Russland — ich will das nicht verhehlen — die Frage des Aufstieges grundsätzlich tangiert worden. Es gibt dort kein «Ersitzen eines Platzes», kein «Warten auf den Tod» seines Vorgängers, sondern «freie Bahn dem Tüchtigen». Ihre Härte ist mir wohl bekannt, ebenso auch ihr eminenter Einfluss auf die Stimmung des jungen Menschen. Aus: «Schweiz. Arbeitgeber-Zeitung».

Zweierlei Meinungen

Die Abteilungen technische Propaganda und Dekoration erhielten nach der Herausgabe des Weihnachtsplakates 1946 folgende beiden Briefe:

«Mit der Herausgabe des diesjährigen Weihnachtsplakates kann die Abteilung wirklich stolz sein. In diesem Plakat mit der abgestimmten Farbenpracht liegt mehr als nur Warenreklame, es ist ein stiller Werber und somit für den Verkauf ein überaus nützlicher Helfer. Für diesen neuen Weg der Propaganda möchte Ihnen daher der Unterzeichnete den besten Dank aussprechen und Ihnen für das neue Jahr einen vollen Erfolg wünschen.

Mit vorzüglicher Hochachtung!
Konsumverein Seon
Der Verwalter»

«Wir erhielten heute ein Monatsplakat, das offenbar für Weihnachten gedacht ist. Wir wissen nicht, ob wir Ostschweizer kein Verständnis für Kunst haben, aber was dieses Bild mit Weihnachten zu tun hat, werden wohl 99 % unserer Mitglieder nicht verstehen.

Wir müssen leider immer mehr feststellen, dass die moderne Kunst, wie sie in den Monatsplakaten zum Ausdruck kommt, bestimmt keinen Anklang findet bei der grossen Masse der Bevölkerung, also zirka 80 %. Es wäre deshalb am Platze, einmal eine Rundfrage zu organisieren, um die Mitteilungen zu hören über den Geschmack der verschiedenen Vereine, die Plakate beziehen.

Mit genossenschaftlichem Grusse!
Konsumgenossenschaft Rorschach»

Es ist sehr schwer, es allen recht zu machen. Die Meinungen über die verschiedenen Plakate gehen meist auseinander. Um ein gutes Niveau zu halten, müssen wir jedoch einen bestimmten Weg gehen und auch Kritik in Kauf nehmen. E.

Es ist ein Fehler

— *zu glauben, dass die Durchführung einer Angelegenheit unmöglich sei, wenn man sie nicht selber durchführen kann, oder selbst den richtigen Weg nicht findet;*
— *über etwas zu klagen, was nicht geändert werden kann;*
— *zu glauben, dass das, was uns ohne Bedeutung ist, auch für andere unwichtig ist;*
— *die Menschen nur nach ihrem Aeussern zu beurteilen;*
— *von den Dingen, die uns selbst sonnenklar sind, anzunehmen, dass auch alle anderen der gleichen Ansicht sein müssen.* J. F.

Die Hausmarke im Detailhandel

Alle Produkte in einheitlicher Verpackung

Die Propaganda vieler Fabrikationsbetriebe konzentriert sich auf eine einzige Markenbezeichnung; erwiesenermassen wird die Werbung dadurch erleichtert. Diese Erfahrung hat sich in den Vereinigten Staaten ein Filialbetrieb des Lebensmittelhandels, die Kroger Co., zu Nutzen gemacht. Die Kroger Co. — das drittgrösste amerikanische Unternehmen dieser Art — besitzt im Mittleren Westen und Süden über 2500 Verkaufsstellen (chain stores); sie verfügt über eigene Bäckereien, Molkereien, Kaffeerösterei en und einige ähnliche Anlagen. Die genannte Firma hat nun begonnen, alle Produkte — darunter Brot, Butter, Kaffee, Tee, Eier und Seifenflocken — in einheitlicher Verpackung bzw. mit einheitlicher Etikette unter der Marke «Kroger» zu verkaufen und eine entsprechende Propaganda zu entfalten. Die Kroger Co. glaubt, ihren Umsatz auf diese Weise erhöhen zu können. Sie ist übrigens der Ansicht, dass die zunehmende Mechanisierung des Detailverkaufs die persönliche Beratung des Kunden mehr und mehr ausschaltet und dass schon deshalb nach einer Verstärkung propagandistischer Effekte getrachtet werden muss. Die bekannten Produkte der grossen Markenartikel-Fabrikanten — so wird zu deren Beruhigung erklärt — sollen aber weiterhin geführt werden, da diese ja selbst für eine umsatzfördernde Werbung sorgen.

Aus: «Schweizer Wirtschafts-Kurier»

Volkswirtschaft

Die Verteilung der Weltproduktion der Landwirtschaft

Amerika gegen eine «Weltregierung»

In dem eindrücklichen Bericht, den Sir *John Orr*, Direktor der FAO (Food and Agricultural Organisation) im letzten September der Kopenhagener Konferenz der FAO über eine langfristige Lösung des Problems der Ueberschüsse und der *Unterproduktion* der Landwirtschaft auf der ganzen Welt vorlegte, kam er zum Schluss, dass eine Abhilfe der Schwierigkeiten nur durch eine Art «Weltregierung» auf diesem Gebiet, durch einen Welternährungsrat herbeigeführt werden könne, dessen Aufgabe es, grob gesagt, wäre, überschüssigen kanadischen Weizen oder brasilianischen Kaffee in Gebiete zu leiten, in denen Mangel an diesen Produkten besteht, statt die Ueberschüsse in Lokomotiven verheizen oder ins Meer werfen zu lassen.

Ueber diesen Vorschlag, der die Fragen der Förderung und der Organisation der landwirtschaftlichen Produktion, deren Verteilung auf internationaler Basis und das Problem der Preisstabilisierung im Detail behandelte, beriet seit dem Oktober in *Washington* eine *Vorberatungskommission*, bestehend aus Vertretern von siebzehn Ländern. Sechzehn Staaten, darunter die *Schweiz*, hatten zu dieser Konferenz Beobachter entsandt.

Verlauf und Resultate der Beratungen, die mit der *Annahme* eines umfangreichen *Berichtes* an die Konferenz der FAO im nächsten Herbst endeten, zeigen klar, dass Lösungen im Sinne einer «Weltregierung» selbst auf Gebieten nicht möglich sind, die zunächst ganz unpolitisch scheinen. Es waren in diesem Fall die *Vereinigten Staaten*, die von allem Anfang an gegen den Gedanken eines World Food Board mit dem Argument auftraten, sie könnten sich nicht einer internationalen Organisation mit so weitgehenden Kompetenzen anschliessen, über die sie eine so geringe Kontrolle ausüben könnten: sie hätten nämlich nur eine Stimme im Rat der Organisation. Mitbestimmt wurde die negative amerikanische Haltung auch durch *finanzielle Erwägungen*, die übrigens auch der britische Vertreter geltend machte.

Projekt eines World Food Council

Das besiegelte das Schicksal des Planes Orr, an dessen Stelle nun das *Projekt* eines *World Food Council* trat, eines aus achtzehn Regierungsvertretern bestehenden Gremiums, das *«Empfehlungen»* ausarbeiten kann, deren Befolgung den einzelnen Staaten überlassen bleibt. Das neue Programm sieht ausserdem den Abschluss zahlreicher Abkommen zwischen den einzelnen Staaten über die Anlegung *«nationaler» Hungerreserven* vor, die dann auf Grund internationaler Uebereinkünfte in notleidenden Gebieten eingesetzt werden sollen, über die Preisstabilisierung und — das kann als die wichtigste Errungenschaft des neuen Planes gelten — über die Lieferung zusätzlicher Mengen bestimmter Nahrungsmittel zu Marktpreisen zur Förderung sozialpolitischer Ernährungsaktionen, zum Beispiel in Schulen usw. Die internationale *Verteilung* landwirtschaftlicher Produkte soll auf Grund der bilateralen oder multilateralen Commodity Agreements erfolgen, welche die Amerikaner in den Vordergrund stellen.

Die ganze Regelung beruht auf *Freiwilligkeit*, bringt jedoch eine Steigerung der gegenseitigen Konsultation auf dem Gebiet der landwirtschaftlichen Produktion und des Absatzes. In der Umgebung der Leitung der FAO verhehlt man nicht, dass eine weitgehende «Internationalisierung» wünschbar gewesen wäre; aber man zeigt sich doch darüber erfreut, dass wenigstens dieser erste Schritt getan werden konnte, um dem schweren Problem der landwirtschaftlichen Produktion und ihrer internationalen Verteilung beizukommen. (NZZ.)

Kurze Nachrichten

Mehr Zucker. Es besteht Aussicht, dass die Zuckerrationen im Laufe des Jahres wesentlich erhöht werden können. Die Besitzer von couponsfreiem Zucker werden gut daran tun, ihre Lager sobald als möglich abzustossen.

Absatzstockungen. Für einige Warengruppen zeigen sich heute schon Absatzstockungen, insbesondere für rationierungsfreie Zuckerstoffe, Hülsenfrüchte, aber auch für Tafelobst.

Die Abstimmung über die Initiative «Wirtschaftsreform und Rechte der Arbeit» wurde vom Bundesrat auf den 18. Mai 1947 festgesetzt.

Modellküche. In Schweden wird von der Wohngenossenschaft HSB in eigener Regie eine neue Modellküche fabriziert, deren standardisierte Bestandteile — Kochherd, Schränke, Spülbecken usw. — auf Grund der Gutachten von 3000 Hausfrauen konstruiert worden sind. Die einzelnen Stücke werden seriemässig hergestellt und in demontiertem Zustand, aber bemalt und einbaufertig geliefert. Ihre Zusammensetzung soll äusserst einfach sein.

Orangen und Grapefruits aus den USA. In Belgien sind im November und Dezember grosse Mengen Orangen und Grapefruits aus den Vereinigten Staaten eingetroffen. Diese Früchte, die sowohl aus Kalifornien als auch aus Florida bezogen wurden, befanden sich aber meist in schlechtem Zustande; es wurden Verluste von 30 bis 60 % verzeichnet.

Raffinerieprodukte aus Heringöl. In Norwegen werden seit dem Kriegsende zahlreiche Raffinerieprodukte aus Heringöl hergestellt. Dieses Oel findet in der Tat in steigendem Masse Verwendung für die Fabrikation von Margarine, Seife, Fischkonserven, Textilhilfsstoffen und Anstrichfarben; es kann sogar — wie Experimente erwiesen haben — für die Herstellung von synthetischem Gummi benützt werden. Gegenwärtig ist Norwegen allerdings bemüht, teures Walfischöl zu exportieren und das billigere Heringöl der eigenen Industrie zur Verfügung zu stellen.

Lebensversicherungspolicen aus Automaten. Die Organisationen von 56 amerikanischen Versicherungsgesellschaften haben probeweise auf den Flugplätzen Automaten aufgestellt, welche Lebensversicherungspolicen verabfolgen. Gegen Einwurf von 25 Cents ist eine Police in der Höhe von 5000 Dollars erhältlich, die eine Woche gültig ist und auf welcher der Reisende Namen und Adresse sowie Anfangs- und Endpunkt seiner Luftreise einzusetzen hat. Es können pro Person und Reise verschiedene Policen über 5000 Dollars gelöst werden, bis zum Höchstbetrag von 25 000 Dollars.

Bildungswesen

Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel

Neue Zirkel entstanden nach den uns in der Berichtswoche zugegangenen Mitteilungen in **Basel** (13. Zirkel) und **Rorschach**. Die Gesamtzahl aller registrierten Zirkel erreicht damit 83, und von diesen 83 Zirkeln entfallen 49 auf die deutsch- und 34 auf die französischsprachige Schweiz.

In der Genossenschaftlichen Jugendgruppe **Zürich** sprach Prof. F. Fraunchiger über «Aktuelle Wirtschaftsfragen». Die Genossenschaftsjugend von **Genf** lud die gesamte Mitgliedschaft der dortigen Konsumgenossenschaft zu einer Vorführung des Filmes «Die Redlichen Pioniere von Rochdale» ein.

Ein Aufruf zugunsten der Mitwirkung an Genossenschaftlichen Studienzirkeln findet sich allein in der Lokalauflage von «La Coopération» des Verbandsvereins in **Lausanne**. h.

Die Seite der Ehemaligen

GENOSSENSCHAFTLICHES SEMINAR. STIFTUNG VON BERNHARD JAEGGI

LIEBE EHEMALIGE

Im neuen Jahre ist Euch hoffentlich schon recht viel von dem Glück und der Freude begegnet, die man Euch am Silvester und in den ersten Tagen 1947 so massenhaft angewünscht hat! Mir sind auch schon allerhand nette Dinge passiert: unter anderem erzählte mir eine Bekannte, in ihrem Konsumbüchlein stehe dieses Jahr bedeutend mehr eingeschrieben als letztes Jahr ... «*und wissen Sie warum? — Im Genossenschaftsladen unseres Quartiers ist eine neue Verkäuferin, und ich sage Ihnen, das ist ein liebes, freundliches Fräulein ... und tüchtig! Da kann man auch einmal etwas fragen! Aber wissen Sie, es ist nicht etwa eine ‚Rätsche' — o, das geht so flink, aber immer ‚soo ortlig'. Und wenn man einmal deprimiert ist, dann ist es gerade, als ob es das merkte; es ‚schwätzt' kein W'ort zuviel, aber es hat dann so eine ruhig-liebe Art ... ‚es isch aifach e Härzigs'!*»

Vielleicht könnt Ihr Euch das Gesicht einer Seminarlehrerin vorstellen, wenn sie solches «Lob der Ehemaligen» anhört? — (Ganz zuhinterst in meinem Hirn muckte allerdings der Gedanke auf, dieses «herzige Verkäuferinli» werde bald genug wieder weggeheiratet werden!) Davon sagte ich dieser Frau natürlich nichts; ich hätte ihre Freude nicht trüben mögen. Aber ich wünschte mir alle die Verkäuferinnen in Hörweite, die immer die kalt abweisende Antwort bereit haben: «*Zum Freundlichsein hat ‚man' bei uns keine Zeit*» oder «*Do hätte mr viel z'tue, wenn mr no alle Lüt müesste go chüderle*» oder «*d'Lüüt chöme-n-ämel glych!*»

Ja, wo keine Freude da ist an der Ware, wo kein Respekt da ist vor dem andern Menschen — wo das eigene Ich mit seiner gar so oft beleidigten Eitelkeit und seiner stets gestörten Bequemlichkeit gehätschelt wird, — da können solche Redensarten entstehen — aber auch dort, wo die Arbeit im Beruf zu oberflächlich aufgefasst wird, wo man vergessen hat, dass einem einmal gesagt wurde, dass die *eigene* Freundlichkeit, die *eigene* Hingabe *zuerst* geleistet werden müsse und dass sie wirke auf die andern Menschen und meistens ansteckend wirke — auch dort kann eine «ungluschtige», ja frostige Ladenatmosphäre entstehen.

Und wer leidet denn eigentlich am meisten in dieser Atmosphäre? Doch die Verkäuferin! Die Hausfrau kann ja den Laden mehr oder weniger bald wieder verlassen und sich in ihre eigene friedliche Atmosphäre retten oder wenigstens sich anderswo aus ihren vielleicht einmal sauren Gedanken herausreissen lassen; sie kann den Laden auch mehr oder weniger oft meiden (!). Die Verkäuferin aber, sie muss «aushalten in ihrem grauen Alltag»; so sieht es wenigstens für sie aus.

Und doch hätte sie es weitgehend in der Hand, kleine Freudlein zu schaffen (o nein, nicht mit Zugabe von Schokolädli!), nur mit ihrer eigenen Heiterkeit, mit ihrer freundlichen Bereitwilligkeit, mit ihrem freudig und dankbar verrichteten Dienst, mit einem kleinen Zuschuss von Achtung und Ehrerbietung, die nicht bloss dem kaufenden Mitglied, dem Kunden gilt, sondern dem Menschen an sich. Wieviel wärmer und heller ist's in einem solchen Laden — nicht nur für die Mitglieder und Kunden, sondern ganz besonders auch für die Verkäuferinnen selber:

denn (es ist immer noch wahr!) *die Freude, die wir geben, kehrt ins eigne Herz zurück.*

Wenn ich solche Worte hinschreibe, dann höre ich immer eine laute Stimme rufen: «*Nid morale! Mir söllet nid morale!*» («mir», das waren die Lehrer der Verkäuferinnen gemeint; aber es war keine Stimme aus Seminarkreisen!) — Ja, hat dann unser Beruf nichts mit unserem Gewissen, mit unserem Charakter, mit unserem Gemüt zu tun? — nur gerade mit unserm Wissen und Können? Und leiden wir — wenn auch unbewusst und uneingestanden — nicht gerade daran, dass das Wissen in erschreckendem Masse seelenlos geworden ist, dass das menschliche Können mehr mit Ehrsucht und Gier nach Macht und Geld zu tun hat als mit unserem Verantwortlichkeitsgefühl, mit unserem Einsatz zum Wohle aller? Woher kommt es wohl, dass Pestalozzi-Worte immer noch — und verblüffend gut — in unsere modernste Zeit hineinpassen? Hören wir nicht immer wieder, die Schule «pauke» viel zu viel (auswendiges!) Wissen in die Köpfe und lasse den Charakter brachliegen? Wollen wir da einfach im Strom mitschwimmen, damit man ja nicht etwa mit dem Finger auf uns zeige? — Wollen wir nicht lieber *doch* «moralen», das heisst (in *unserm* Sinn verstanden) uns immer wieder besinnen auf den Gemütswert unserer Arbeit, auf den Lebenswert unserer Berufsarbeit — wir hier am Seminar des «grossen Bürgers und Menschenfreundes» Bernhard Jaeggi und Ihr ehemalige Seminaristinnen?

Herzlichen Gruss, auch an die «Stillen im Lande»!

Liny Eckert

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Konsumgenossenschaftlicher Ausschuss beim Wirtschaftsrat in Minden.* * Auf Ersuchen der Militärregierung für die britische Besetzungszone sollte der Zonenbeirat einen repräsentativen Genossenschaftsausschuss einsetzen. Da der Zonenbeirat sich hierfür für unzuständig erklärte, erhielt das Zweizonenamt für Wirtschaft in Minden den Auftrag, diesen konsumgenossenschaftlichen Ausschuss einzusetzen. In den Ausschuss wurden berufen die Herren: Henry Everling (Hamburg), Oskar Dürr (München), Carl Drescher (Wuppertal), Peter Schlack (Köln), Ernst Berenz (Minden), Wilhelm Rieke (Braunschweig), Dr. Adam Remmele (Hamburg), August Steiner (Stuttgart), Anton Hammerbacher (Erlangen), Georg Metzler (Darmstadt).

Schottland. *Genossenschaftlicher Export.* Der schottische genossenschaftliche Grosseinkaufsverband hat ein neues Departement errichtet, das sich speziell mit dem Export befassen soll. Der Leiter der neuen Abteilung, *Mr. Ure*, hat auf ausgedehnten Reisen im Fernen Osten, im Mittelosten und in Südafrika als Vertreter britischer und amerikanischer Firmen grosse Erfahrungen gesammelt. Er stand auch bereits während 18 Jahren im Dienste des schottischen Verbandes und arbeitete während des Krieges für die «Unrra».

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:	1944/45	1945/46
Altdorf	819 900.—	931 400.—
Dübendorf	1 169 200.—	1 297 800.—
Le Sentier	878 800.—	1 028 500.—
Münchenbuchsee	287 000.—	342 800.—
Rüti-Tann	1 860 800.—	2 162 500.—
Wald	1 048 800.—	1 247 900.—
Wengen	167 200.—	200 600.—

Affoltern meldet in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres einen Mehrumsatz gegenüber dem Vorjahr von Fr. 63 200.—. **Bex** und **Vevey** veranstalteten einen Familienabend mit Ball, zu welchem alle Mitglieder eingeladen waren. **Bussigny** und **Moudon** luden ihre Mitglieder zu einer Filmvorführung ein. Gezeigt wurde «Viribus unitis». Im **Freidorf** sprach im Rahmen eines vom Genossenschaftlichen Seminar und der Erziehungskommission veranstalteten Mozart-Abends Ernst Müller über Wolfgang Amadeus Mozart. Vor und nach dem Vortrag ertönte — ein besonderer Genuss für die Anwesenden — das Quintett Nr. 6, A-Dur, von Mozart. **Gelterkinden** konnte in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 53 neue Mitglieder gewinnen. In **Langnau** gastierte die «Heidi-Bühne». Für die Kinder wurde «Eveli» und die Erwachsenen «Hei Si, wei Si, cheu Si» gespielt. Die Mitglieder von **Oberentfelden** können mittels eines im «Genossenschaftlichen Volksblatt» abgedruckten Zettels ihre Meinung betreffend Festsetzung des Ladenschlusses, Freinachmittag sowie Mittagspause für das Verkaufspersonal äussern. Am Eröffnungstag des umgebauten Verkaufslokals wurden in **Seon** sämtliche Artikel (ausgenommen Nettoartikel) doppelt gestempelt. **Seen** zeigte an seiner letzten Generalversammlung den Film «Viribus unitis». **Wengen** führt nach der Generalversammlung den Film «Die Weber von Rochdale» vor. Der Umsatz von **Zug** ist in den ersten sechs Monaten des neuen Geschäftsjahres um Fr. 143 760.— höher als im Vorjahr.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: **Kulm** hielt seine konstituierende Versammlung ab. **Uster** führt einen Nähkurs durch. G.

Versammlungskalender

Samstag, den 1. Februar

Kreis V: Orientierungskonferenz, 15 Uhr, im Hotel «Rotes Haus», Brugg.

Vom 2.—15. Februar

Vereinigung der Konsumvereinsbäckereien der Schweiz: Bäckermeisterkurs in Winterthur.

Arbeitsmarkt

Angebot

Kaufmann, 37jährig, guter Organisator, deutsche und französische Korrespondenz, Buchhaltung, initiativ, gut präsentierend, mit langjähriger Praxis im Innen-, Aussen- und Schalterdienst, sucht sich zu verändern, wenn möglich als **Ein- oder Verkäufer** (langjährige Praxis in der Kolonialwarenbranche), Disponent, Lagerist oder Spediteur. Eintritt nach Uebereinkunft, eventuell sofort. Offerten sind zu richten unter Chiffre G. S. 19 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

30jähriger **kaufmännischer Angestellter** sucht Stelle in Konsumgenossenschaft für Büro und Magazin. Gut bewandert auch in allen landwirtschaftlichen Produkten und Futtermitteln. Detaillistenkurs. Kaution. Offerten unter Chiffre M. O. 14 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Welschschweizer (16jährig) sucht Stelle als **Verkäufer-Lehrling** oder zur Mithilfe im Laden. Reflektant möchte die deutsche Sprache erlernen. Gewünscht wird Kost und Logis und Familienanschluss beim Depothalter. Eintritt nach Ostern oder nach Uebereinkunft. Offerten, wenn möglich in französischer Sprache, sind zu richten an Mme Müller, Riex s/Cully (Vaud).

Junger, tüchtiger **Bäcker-Konditor** sucht Stelle in Konsumgenossenschaft per sofort oder nach Uebereinkunft. In kleinem Betrieb würde auch die Arbeit als Magaziner angenommen. Offerten sind zu richten unter Chiffre W. M. 23 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Westschweizer (16jährig), welcher die Schule beendigt, wünscht auf 1. Mai Stelle als **Volontär** bei Depothalter. Als Gegenleistung wird Kost und Logis sowie kleines Taschengeld gewünscht. Offerten sind zu richten an M. Ed. Bedoux, Dompierre (Vaud).

Tochter gesetzten Alters sucht Stelle als **Filialleiterin** auf 1. April. Wenn möglich mit kleiner Wohnung. Ostschweiz bevorzugt. Offerten unter Chiffre K. E. 25 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

INHALT:

	Seite
Weitere Fortschritte unserer Genossenschaftszentrale	57
Die Glarner Vereine sind auf dem rechten Weg	58
Genossenschaftliches Jahrbuch 1947	59
Halbweissbrot	59
Die Fortschritte und die Macht des privaten Klein- und Grosshandels	60
Vom genossenschaftlichen Studienzirkel zur Menschenbildung	61
Der Steuerkampf der schweizerischen Genossenschaftsbewegung	62
Die Gemeinschaft meist selbst schuld...	62
Ohne Genossenschaftsbewegung eine demokratische Zukunft Deutschlands unmöglich	63
Verschiedene Tagesfragen	63
Menschenkenntnis!	64
Reklamationen	64
Der Abschied vom Mitglied!	64
Arbeitsfreude durch materielle und ideelle Anerkennung	65
Zweierlei Meinungen	65
Es ist ein Fehler	65
Die Hausmarke im Detailhandel	65
Die Verteilung der Weltproduktion der Landwirtschaft	66
Kurze Nachrichten	66
Die Woche der Genossenschaftlichen Studienzirkel	66
Die Seite der Ehemaligen	67
Die Bewegung im Ausland	68
Aus unseren Verbandsvereinen	68
Versammlungskalender	68
Arbeitsmarkt	68